

Best practice # 29

Durf te kiezen

Werken met ontwerp DB nieuw stadhuis Brummen

Over aanbestedingen van design and build (D&B) opdrachten wordt veelvuldig geklaagd. Marktpartijen zouden in de selectiefase onvoldoende in staat zijn zich met de aangetrokken architect te onderscheiden en bij de beoordeling van de inschrijvingen geeft vrijwel altijd de prijs de doorslag. De aanbesteding van een D&B opdracht met een optie voor onderhoud ten behoeve van het gemeentehuis Brummen laat zien dat het ook anders kan. Maartje van den Berg, als adviseur bij Royal Haskoning verantwoordelijk voor de begeleiding van de procedure, licht deze ongebruikelijke aanbesteding toe.



Stadhuis Brummen BAM/ RAU

Wat is de aanleiding van het project?

De gemeente Brummen is gehuisvest in een monumentale villa die verbonden is met een semipermanent kantoorgebouw. Deze huisvesting is verouderd en voldoet niet aan de wensen van de organisatie. Daarom is besloten om een opdracht in de markt te zetten voor ontwerp en realisatie van een nieuwe huisvesting. De gemeente koestert hoge ambities ten aanzien van duurzaamheid. Om de kosten te drukken is opnieuw voor semipermanente huisvesting gekozen. De renovatie van de villa valt buiten de opdracht.

Waarom een D&B opdracht, dat is toch ongebruikelijk voor gemeentehuizen?

Na een uitvoerige voorstudie van mogelijke contractvormen concludeerden we dat D&B de beste kansen biedt om de ambities te realiseren binnen het krappe budget. De gemeente regelt de financiering zelf. Een gemeente kan veel goedkoper lenen dan een marktpartij. Ook om andere redenen is D&B aantrekkelijk. Eén partij is verantwoordelijk voor ontwerp en realisatie, dus als opdrachtgever blijf je gevrijwaard van risico's ten aanzien van ontwerp. De snelle(re) realisatie

telt ook. De gemeente wil een duurzaam gebouw, maar heeft daar geen extra budget voor. Door ook het onderhoud optioneel aan te besteden, zullen marktpartijen onderhoudsarme gebouwen aanbieden. Dat bleek het geval te zijn. Uiteindelijk is er toch geen opdracht tot onderhoud verstrekt, omdat de meerkosten niet aantrekkelijk waren.

De geschiktheidseisen zijn opvallend laag.

Er is weinig geld, dan moet je de markt iets anders bieden. Zijn de eisen te zwaar, dan haken marktpartijen af. Aanvankelijk wilden we ons uitsluitend op systeembouwers richten, maar we besloten ook 'traditionele' aannemers de kans te bieden zich te bewijzen. Natuurlijk moet je ook rekening houden met de marktsituatie. Neem de omzetteis van € 8 miljoen. Met een standaardformule valt die natuurlijk veel hoger uit, maar bouwers hebben het momenteel zwaar. Bovendien wilde de gemeente ook lokale aannemers een kans te bieden. De lasten zijn waar mogelijk beperkt door eigen verklaringen te vragen. Natuurlijk wil je als opdrachtgever wel financiële zekerheid. Daarom verlangden we een aanzienlijke bankgarantie bij gunning. De technische geschiktheidseisen waren goed te doen. We vroegen om in de afgelopen vijf jaar opgeleverde vergelijkbare projecten. Dat hoefden geen gemeentehuizen te zijn, kantoorgebouwen die een maatje kleiner waren voldeden ook.

Waarom een inhoudelijke beoordeling om het aantal geschikte gegadigden terug te brengen?

Ik vind dat vanzelfsprekend. Na opdrachtverlening ligt de verantwoordelijkheid voor het proces bij de opdrachtnemer. Als opdrachtgever moet je je invloed dus doen gelden bij het opstellen van het programma van eisen en tijdens de selectieprocedure. Dat hebben we duidelijk besproken met de gemeente. We hebben aangeraden duidelijke selectiecriteria te kiezen en *to the point* te zijn; teveel criteria is onwerkbaar en creëert onduidelijkheid. Het College van B&W en de raad wilden nadrukkelijk selecteren op de kwaliteit van de ontwerpende partijen die de aannemers meenemen. Dat is vertaald naar de selectiecriteria. Als je voor de inhoud gaat, kun je de beoordeling niet louter kwantitatief afhandelen. We vroegen om een bureauvisie, 3 tot 5 referentieprojecten en cv's van de beoogde projectarchitect en -leider.

Hoe reageerde de markt?

We hebben van tevoren een marktanalyse gedaan. We wilden niet teveel ondernemingen uitsluiten en we wilden mogelijkheden bieden zich te onderscheiden. De markt heeft dit goed opgepakt. We ontvingen veel meer aanmeldingen van traditionele aannemers dan we hadden verwacht. We hebben geen bezwaren ontvangen over de selectieprocedure. Ik heb alle gegadigden persoonlijk gebeld om de uitslag toe te lichten, en dat werd zeer op prijs gesteld.

Wat vroeg u in de gunningsfase en hoe werd dat beoordeeld?

We verlangden een financiële aanbieding, een schetsontwerp, een plan van aanpak en een mondelinge presentatie van de projectarchitect en projectleider. Over de beoordelingsmethodiek is vooraf intern stevig gediscussieerd. Overschrijding van het budget was niet mogelijk, concurrerende biedingen onder het budget onwaarschijnlijk. We kozen voor een maximum bouwsom, zodat gewicht van de prijs laaggehouden kon worden - slechts 20% - en de nadruk op duurzaamheid gelegd kon worden. Aannemers zijn strategen. Ze begrepen zeer goed dat zij zich moesten onderscheiden op het thema duurzaamheid om te scoren en dat hebben ze dan ook gedaan. We hebben gebruik gemaakt van een relatieve staffel om op de criteria scores toe te kennen: voor de beste 10 punten, één na beste 8 punten, middelste 5 punten, één na slechtste 2 punten, slechtste 0 punten. De leden van de beoordelingscommissie beoordeelden de inzendingen onafhankelijk van elkaar om gelijkwaardigheid van de leden te borgen, daarna werden de individuele scores per criterium gemiddeld. Dit werkte goed om onderscheid aan te brengen, maar in ons nadeel bij de communicatie over de beoordeling. Niemand wil score 0 krijgen. Gelukkig konden we dit goed verantwoorden. De uitslag hebben we trouwens weer persoonlijk meegedeeld.

Hoe kijkt u terug op de aanbesteding?

De opdrachtgever is zeer content met de winnaar: BAM Utiliteitsbouw met Thomas Rau als architect. De procedure werd achteraf een-op-een geëvalueerd met de inschrijvers. Ook dat werd erg gewaardeerd. Iedereen is tevreden. Dat was mogelijk omdat betrokkenen keuzes durfden te maken. De gemeente heeft in het voortraject duidelijk aangegeven: dit vinden we belangrijk, dat minder. Dat vraagt om durf, dat maken we niet altijd mee. Ook de marktpartijen hebben gedurfde keuzes gemaakt. De locatie legt druk op het ontwerp, er zijn veel beperkingen. Rau heeft de nieuwbouw tegen de villa geschoven, deze omarmt de villa als het ware. Dat was een slimme zet. We hadden dit niet verwacht, het onderscheidde de inschrijving van BAM van de rest.

Europese niet-openbare aanbesteding huisvesting gemeente Brummen

Opdrachtgever: Gemeente Brummen

Adviseur: Royal Haskoning DHV

Gunning: BAM, 2011

Februari 2012

Informatie

Het [Steunpunt Architectenopdrachten & Ontwerpwedstrijden](#) van [Architectuur Lokaal](#) is de onafhankelijke, niet-commerciële helpdesk voor uitschrijvers van aanbestedingen en prijsvragen in Nederland. Het Steunpunt draagt bij aan professionalisering van het opdrachtgeverschap en aan een gezonde bouwcultuur in Nederland. Om opdrachtgevers behulpzaam te zijn bij het opstellen van een goede (Europese) aanbestedingsprocedure voor architectuuropdrachten is [KOMPAS](#) ontwikkeld, een digitale, kosteloze standaard die voor alle partijen de nodige vereenvoudiging en transparantie biedt.

De digitale statistiekmodule [SESAM](#) biedt inzicht in de praktijk van het aanbesteden in Nederland.